

三大定律控制理财风险

戴捷

第一个定律：PE 钟摆定律

PE 是我们常说的市盈率，一般来说，一只股票的 PE 具有某种规律，即变化波动的最高峰值和最低峰值在一定范围内，如果用 PE 的高低来设定一个区间，低的时候是 10 倍甚至几倍的 PE，高的时候是 30 倍到 60 倍的 PE，就像简单重复的钟摆，所以将这种具有一定规则的现象称之为 PE 钟摆定律。了解了这个定律，再加上足够的耐心，长期加以观察分析，就能摸清股票曲线变化的规律，从而轻松躲避陷阱实现低风险理财。

第二个定律：二八原则

二八原则一般指将用于进行中长期投资理财的资金中的八成用于基金定投或货币型基金的投资，另外两成用于风险较高、变化波动较大的债券、股票投资。这样风险就被分散开来，即使股票投资出现损失，稳定的低风险理财基金收益也能够及时予以弥补，从而将损失降到最低。

第三个定律：三分资金分配法

即将除了储蓄之外其他用于理财投资的资金分成三份：流动资金，使用预定资金和生利性资金。其中，前两种资金也可以通过储蓄和短期理财产品的形式来准备。这条定律被誉为是无论个人理财还是家庭理财最合理的资金分配方法。具体来说，流动资金主要是用于生病、灾害等各种意外性突发事件准备的资金，可以马上变现投入使用，因此这部分资金可以以活期、定期储蓄等方式存在。使用预定资金是指在 5 年或一定年限后计划使用的资金，比如买房、装修、买车等，可以投资在国债、累积性定期存款以及分红基金等中长期、回报率较高的金融产品上，属于稳定性低风险理财方法。而生利性资金是指预计 10 年内不可能动用的资金，可以用于投资股票、债券、

外汇等高收益产品。在投资时，最好设定金额上限，以保证有部分剩余资金可备不时之需。

(摘自《今日早报》)

企业七大首席职位的新描述

鲍里斯·格鲁斯伯格 凯文·凯利

布赖恩·麦克唐纳

1. 首席信息官。自 1980 年代末至 1990 年代中期，信息技术领域的大多数高管都是在职能部门中成长起来的，典型的 IT 主管并不擅长经营策略或大局思维。后来，网络商机异军突起，企业开始追求战略化地用信息技术来探索新市场，吸引新客户，提高各个流程的工作效率。时至今日，企业寻求的是“复合型 CIO”，他们不仅要有经营头脑，还要在分析、组织设计以及基础架构方面拥有一定的经验，并要知道如何建立能够支持企业全球化发展的整体系统。

2. 首席营销与销售官。在 20 世纪的大部分时间里，销售和营销这两种职能各自为政，独立发挥各自的作用。但随着近年来新渠道的出现，两者涉及的领地都开始有所扩大。电子商务活动的兴起，迫使销售部门的领导者也要为一些原来由营销部门承担的责任而费心了。如今企业最需要的是具有综合技能的人才，而今后的十年内，营销与销售之间的界限将变得更加模糊。

3. 首席财务官。21 世纪早期，大部分财务主管在企业中还只是起着“计算器”的作用，现在他们则必须培养战略和价值创造的思维，必须具备资本市场、企业并购和信息技术等多方面的经验。如今，最高财务主管的职责还包括协助 CEO 和各业务负责人发现新商机。在未来，他们更是要兼具商业敏感性和全球化的思维方式。

4. 首席法律顾问。由于企业风险管理意识的增强，首席法律顾问的职责范围逐

渐扩大。如今，首席法律顾问必须具备与法律机构、政府监管机构及行业监管组织磋商谈判的经验，而拥有强大的关系网、通晓别国法律的人将更受 CEO 的青睐。

5. 首席供应链官。以前，企业供应链涉及的环节不多，各环节也并无系统性的关联。如今企业需要的是懂得如何获得最佳成本效益、具备运营和外包技能的供应链人才。可持续性战略也在迅速成为供应链高管必须考虑的事项，而未来他们需要通过更为多样化的外包来降低成本。

6. 首席人力资源官。进入 21 世纪后，全球化浪潮使人才招聘和管理工作变得比以往更为复杂。因而首席人力资源官需要建立起能应用于各种不同背景的人力资源开发体系；同时，还要能够积极地去引领变革。未来的人力资源高管必须适应于管理多样化的员工。此外，在任何时候首席人力资源官都不能忘记的一项重要职责是，帮助 CEO 吸引和培养顶尖人才。

7. 首席执行官。由于对 CEO 角色的论述相对较多，笔者在此只着重谈正在影响这一职位未来发展的几个动向。首先，由 CEO 来挑选董事会成员的做法已经越来越少了，董事的任命主要是董事会的职责。其次，CEO 越来越受重视的技能包括强大的沟通能力、协作能力和建立信任的能力等。

(摘自《哈佛商业评论》)

投资锦囊

文雨

熊市心路五大段

惜售：行情结束上升转入回调时，凡是有惜售心态的投资者都认为回调结束之后还会上涨，不愿意承认牛市已经结束；另一部分投资者因被套亏损，往往拒绝认可牛市结束。